

IMPORTANTE EMPRESA CONTRATARÁ:

Key Account Manager Institucional B2B (Alimentos)

Será responsable de elaborar la planificación comercial, según el segmento. Supervisar la ejecución de la estrategia por parte de los vendedores. Llevar el control de precios y márgenes de los productos, estableciendo políticas de descuento. Estar al tanto del inventario de los productos para asegurar el cumplimiento de entregas a clientes. Debe coordinar rutas de visitas, tanto de vendedores como del personal técnico que realiza demostraciones y apoya a los clientes en el desarrollo de productos nuevos.

Tendrá contacto con proveedores para dar seguimiento al plan de ventas y solicitar apoyo para el mercadeo de los productos. Tiene contacto con clientes independientes, como cadenas de supermercado para realizar negociaciones y cerrar ventas.

Ofrecemos



Horario de lunes a viernes de 8:00am a 6:00pm. (Disponibilidad de horario cuando sea necesario).



Sueldo base entre Q.18,000.00 y Q20,000.00 + bonos mensuales para devengar en promedio entre Q20,000.00 y Q25,000.00.



Prestaciones de ley.

Parqueo

Celular, gasolina, depreciación de vehículo y pago de parqueos de clientes.



Hombre o mujer entre 30 a 45 años.



GRADUADO de la Licenciatura en Mercadeo, Ingeniería Industrial, Administración de Empresas o carrera afín. Deseable con Maestría en Administración de Empresas.



Deseable dominio del idioma inglés a nivel Intermedio.

Experiencia de mínimo 4 años atendiendo a clientes B2B, realizando negociaciones y cierre de ventas; en puestos como Key Account Manager, trabajando en el sector alimenticios. **Experiencia indispensable en ventas B2B, teniendo vendedores a su cargo.**



Habilidades: responsable, comprometido con el trabajo, líder, proactivo, con habilidades numéricas y comerciales. Con sentido de urgencia, con capacidad para resolver problemas y cumplir con las metas. **EXCELENTE PRESENTACIÓN PERSONAL.**

Vehículo propio.

DISPONIBILIDAD PARA VIAJAR AL INTERIOR DE LA REPUBLICA.

Requerimos

Importante

DISPONIBILIDAD PARA VIAJAR AL INTERIOR DE LA REPÚBLICA.

Interesados enviar cv a empleos@solucionarh.net o al WhatsApp +502 2300-6300 indicando en el asunto la plaza a la que aplica a (Key Account Manager Institucional B2B) y su pretensión salarial.